Enam Bulan Ke Depan Banjir Permintaan

Kendati tambahan pasok (*supply*) sedikit, akibat lahan yang semakin menyempit dan terganjal peraturan, namun tingkat permintaan *(demand)* diproyeksikan akan meningkat. Pasar semu atau pasar riil?

Promosi gencar dan kreatif merancang acara hiburan yang dilakukan para pengembang, menyisakan kejutan yang menggembirakan. Pasar negatif yang dikhawatirkan akibat banjir besar, perang Irak, wabah SARS, ternyata tak terbukti.

Sambutan pasar cukup antusias. Bulan April lalu Kota Bunga mampu menjual sembilan rumah vila tipe menengah dengan dua kamar tidur seharga Rp200 jutaan. Sedangkan Bukit Harmoni, kendati *new comer*, sukses menggaet pembeli kalangan menengah. Sejumlah 320 unit berhasil terjual, atau tiap bulannya mereka mampu menjual sebanyak 13 unit. Belum lagi Bukit Cipendawa. Dari data yang ada, mereka bisa menjual 7 unit.

Tapi, jangan girang dulu. Kendati bagian keuangan para pengembang dibuat sibuk mengisi faktur penjualan, namun itu bukan jaminan kalau pasar primer akan meningkat dan dilirik oleh investor dan atau pengembang baru. Sebab, kelangsungan bisnis ini masih terganjal aturan legalitas formal berupa peraturan-peraturan daerah dan pusat yang membatasi dan mengawasi peruntukan lahan Puncak-Cianjur (*Baca; Peluang Tertutup Di Puncak-Cianjur*).

Hasil penjualan tersebut bisa saja merupakan angka semu sebab *boom time* penjualan sudah lewat masanya. Itu terjadi pada kurun 1995-1996. Akan tetapi, tingkat penjualan tinggi rumah vila masih berlanjut pasca krisis ekonomi sampai dengan tahun 1999 dengan rata-rata penjualan tiap pengembang lebih dari 12 unit/bulan.

Memasuki tahun 2000 pasar mulai terkoreksi dengan ditandai menurunnya tingkat penjualan hingga sekarang. Menurut Direktur Kantor Konsultan Properti Piesta Finch Freeman Okky Danuza, rata-rata penjualan per bulan saat ini tidak lebih dari 3 unit/bulannya. Dan, produk yang paling banyak terserap pasar adalah rumah vila tipe kecil.

Meski riilnya hanya 3 unit terjual, tetap saja dianggap pasar primer mulai menggeliat. Direktur Utama Kantor Konsultan Properti Guna Suci Persada Chaeruddin Rudy Gunawan mengatakan, angka 3 merupakan rata-rata. Sebab, bisa saja, ada pengembang yang memang mampu menjual lebih dari 3 unit.

"Kota Bunga contohnya. Untuk kawasan Puncak-Cianjur, dia memang *market leader*. Nama lain yang bisa dijadikan acuan adalah Green Apple Garden. Dari sepuluh *listing* yang saya punya, tujuh sudah terjual" ujar Rudy yang juga berprofesi sebagai broker ini.

Namun, menggeliatnya pasar primer tidak dibarengi pasar sekunder. Kondisinya masih adem ayem saja. Kalau tidak mau dibilang senyap. Seperti yang dikatakan Direktur Utama ERA Victoria Evelyne Adam. Menurutnya, pasar sekunder sepi peminat. Karena harganya kelewat tinggi.

NO	NAMA KOMPLEK	PENGEMBANG	LOKASI
1	Kota Bunga	PT Saranapapan Ekasejati	Hanjawar-Pacet Puncak
2	Green Apple Garden	PT Raga Gading Sakti	Mariwati-Cipanas
3	Puncak Resor	PT Puncak Resor Internasional	Hanjawar-Pacet Puncak
4	Bukit Cipendawa	PT Ekasurya Bumiwisata	Pacet-Cipanas Puncak
5	Bukit Harmoni	PT Ciptakarya Serbaguna	Cipanas-Cianjur
6	Gunung Hijau Resor	Dikelola Djoko Sapari	Ciherang-Cipanas
7	Lembah Bukit Lestari	Tak terdata	Ciherang-Cipanas
9	Bumi Ciherang	Tak terdata	Cipanas
10	Vila Puncak Hijau	Tak terdata	Cipanas
11	Vila Cipanas Bersemi	PT Nafiri Mitra Sarana	Cipanas
8	Cipanas Baru	Tak terdata	Cipanas
12	Nirwana Cipanas Indah	Dikelola pribadi	Cipanas
13	Taman Mawar Cipanas*	Tak Terdata	Cipanas

*Sumber: Survei Properti Indonesia 16-19 Mei 2003 *Macet*

"Mereka lebih memilih menyewa daripada membeli rumah vila seken. Sebab rumah vila itu *toh* hanya dipakai sekali dalam seminggu. Itu pun tidak tiap minggu," ujarnya.

Hal yang sama juga terjadi pada pasar sewa. Kalau bukan akhir pekan biasa (*week end*), akhir pekan panjang (*long week-end*) atau hari libur, Puncak-Cianjur begitu sepi. Kecuali untuk bisnis hotel. Di hari biasa (*week day*) tingkat hunian masih bisa mencapai 20%. Sementara pada akhir pekan, akhir pekan panjang atau hari libur, angka 100% bisa diraih.

Akan tetapi, pasar sewa di kompleks vila, juga bisa meraih angka 100%. Ini terjadi pada Bukit Hijau Cipanas (d/h Green Hill). Menurut Direktur Marketing Dadang Suherman, 400 unit rumah vila yang dititipkan kepadanya untuk dikelola, selalu *fully booked* tiap akhir pekan dan hari libur. "Hari biasa pun 50% tingkat huniannya," ungkapnya.

Angka sebesar itu mampu dicapai Green Hill, menyaingi hotel-hotel, karena harga sewanya kompetitif. Dengan fasilitas sekelas hotel, penyewa hanya mengeluarkan kocek Rp130.000 untuk dua kamar tidur. Hasilnya? Green Hill selalu menjadi referensi korporat (baik lokal dan nasional) untuk sekadar outing atau gathering.

Sementara rumah vila individual, cenderung menunjukkan kurva fluktuatif bahkan ekstrim. Seperti yang dialami Vila Senjaya milik Cahyadi yang berlokasi di depan Hotel Perdana Cipanas. Dengan rental rate antara Rp100.000-Rp200.000/hari, Cahyadi hanya bisa menangguk untung pada akhir pekan panjang dan *special day* seperti lebaran, natal dan tahun baru. "Selebihnya (*week day*–**red**), seringkali kosong melompong. Kalau tidak ada kenalan yang sangat dekat sekali yang sudah menjadi langganan, tak ada yang mengisi vila saya," tandas pria berkaca mata ini.

Jadi, mana yang lebih menguntungkan? Beli rumah vila primer, seken, atau justru hanya menyewa saja?

Jika berpikir secara sederhana membeli rumah vila primer tidaklah menguntungkan. Tapi kalau dilihat dari kalkulasi biaya yang keluar, bagi *end user*

DAFTAR KOMPLEK VILLA PUNCAK-CIPANAS-CIANJUR

LUAS AREA (Ha)	JUMLAH UNIT DIKEMBANGKAN	JUMLAH UNIT TERBANGUN	JUMLAH UNIT TERJUAL	LUAS TANAH UNIT/M2	LUAS BANGUNAN UNIT/M2	FASILITAS
160	2000	1900	1900	41-1600	50-1000	a. Tempat pembibitan bunga berikut ruang pamernya (terbangun) b. Taman bermain anak (terbangun) c. Kebun Binatang hewan jinak (terbangun) d. Kolam pancing (terbangun) e. Taman Jurassic (terbangun) f. Kolam air hangat, sauna (terbangun) g. Tennis court (terbangun) h. Restoran, mini market, pasar tradisional (terbangun) i. Arena fantasi dengan karakter walt disney (terbangun) j. Castle of illusion (terbangun) k. Arena bazaar (terbangun)
150	2000	1500	1430	33-136.5	38-110	a. Kolam renang air hangat (terbangun) b. Sport Club/sauna, fitnes, café (terbangun) c. Biliar, tenis court, basket court, volley court (terbangun) d. Arena bazaar (terbangun)
80	1000	500	335	100-1000	75-568	a. Tempat bermain (terbangun) b. Carousel (terbangun) c. Arena bazaar (terbangun)
60	1500	1000	860	55-340	27-200	a. Kolam renang (dalam pengerjaan) b. Arena bazaar (terbangun) c. Bangunan karaoke dan hiburan (terbangun)
40	870	170	320	90-300	36-140	a. Kolam renang menyatu dengan danau (terbangun) b. Tennis Court (dalam pengerjaan) c. Arena pemancingan ikan (dalam pengerjaan) d. Arena ketangkasan (terbangun) e. Mini theater (dalam pengerjaan) f. Taman bermain anak (dalam pengerjaan) g. Restoran dan saung makanan (terbangun)
25	400	400	400	160-350	70-150	a. Kolam renang air hangat (terbangun) b. Whirlpool, sauna (terbangun) c. Tennis court (terbangun) d. Klm pancing, tmn bermain, arena ketangkasan, restoran (terbangun) e. Mini market (terbangun)
10	50	50	50	90-200	45-100	a. Taman bermain (terbangun) b. Arena bazaar (terbangun)
10	45	45	45	70-150	45-75	Tidak ada
-	-	-	-	-	-	-
10	50	50	50	60-155	45-90	a. Kolam Renang (terbangun) b. Tennis Court (terbangun)
5	40	40	40	45-100	27-75	Tidak ada
2	11	11	11	-	-	Tidak ada
-	-	-	-	-	-	

cukup menguntungkan. Asumsinya begini, mereka yang beli rumah vila biasanya digunakan hanya sebulan sekali. Itu pun cuma satu malam. Jika disewakan, *range* harga sewa kamar sekitar Rp600.000, sementara *service charge* untuk rumah vila dalam kompleks sekitar Rp150.000/bulan. Di sini ada *gain* Rp450.000. "Angka ini cukup bagus untuk *end user*," kata Okky.

Perhitungan ini bukan asal-asalan. Saat ini kenaikan harga rumah vila Puncak-Cianjur setelah krisis ekonomi, berkisar pada angka 10%/tahun. Jika dibandingkan dengan suku bunga deposito sekarang yang cuma 8,5%/tahun, masih terselip *gain* bagi pembeli. Kalaupun tidak ada *gain*, sekadar punya saja, *cost of money*-nya sudah tertutup. Jadi tinggal dibandingkan antara *service charge* dengan sewa.

"Jika dihitung-hitung lebih untung memiliki rumah vila. Belum lagi dihitung dari segi prestis. Bisa menjamu tamu dan sebagainya. Dengan posisi seperti itu kelihatannya cukup menarik memiliki rumah vila," tambah Okky.

Kondisi terbalik berlaku bagi investor. Tidaklah menguntungkan membeli rumah vila saat ini. Hitung-hitungannya begini, investor selalu memperhitungkan *opportunity*, kendati telah mendapat *gain*. Mungkin di tempat lain (seperti Anyer, destinasi sekelas Puncak, -red) *gain* masih bisa lebih tinggi, sementara kebanyakan rumah vila dalam kompleks terutama yang besar-besar tidak dikelola alias jual putus. Tapi kalau ada pengelolanya, *occupancy rate*-nya bisa dipelihara.

Bagimana caranya menarik investor? Menurut Evelyne Adam, rumah vila tersebut harus dikelola secara profesional dan komersial. Bila perlu dipromosikan lewat jaringan promosi nasional dan internasional.

Pemikiran investor sebenarnya simpel. Prioritasnya *income*. Artinya dari pengelolaan rumah vila itu mereka memperoleh pendapatan dari sewa. Di sini ada *capital gain*. Untuk mendapat *capital gain* yang tinggi tentunya harus ada pertumbuhan *income* (*growth*). Kalau rumah vila itu dikelola secara profesional dan komersial maka *value*-nya akan naik.

Weekday : Rumah villa di Puncak Cianjur sepi

"*Capital gain* ideal yang bisa diperoleh sekitar 15%. Jadi kalau mereka ambil deposito untuk beli vila, nggak akan rugi, *tuh*," tukas Okky.

Demand Meningkat

Mengingat seluruh pembeli rumah vila di Puncak-Cianjur merupakan *end user* atau dalam bahasa Okky Danuza, investor sekaligus pemakai, maka kondisi pasar rumah vila Puncak-Cianjur terutama dari segi permintaan (*demand*) akan meningkat dalam enam bulan ke depan.

Walaupun *take up*nya cuma 10%, harga rumah vila tidak akan turun. Masih ada peluang, bagi investor, dengan melihat kondisi melemahnya dolar dan menguatnya rupiah. Sebab rumah vila diperuntukan bagi orang yang punya duit lebih dan depositonya pun –kalau boleh dibilang demikian—dalam bentuk dolar. Nah, investor ini akan masuk berbarengan. Kendati nilai investasi rumah vila yang mengharapkan keuntungan dari kenaikan harga jual rumah vila secara umum tidak lebih baik jika dibandingkan dengan investasi rumah di perkotaan.

Menurut hasil riset Piesta Finch Freeman, kenaikan harga rumah vila dan tanah sama dengan kenaikan harga rumah vila dan tanah pada umumnya yaitu berkisar 10-15%. Sementara lonjakan harga sudah tercapai pada kurun 1995/1996, lebih dari 30% setahun.

Namun, jika melihat kondisi saat ini, pengembangan bisnis rumah vila cenderung telah memasuki era kurva menurun, sebab perkembangan yang akan terjadi ke depan kemungkinan besar hanya akan dilakukan oleh pengembang yang telah memiliki persediaan tanah (*land bank*). Sebab untuk memperluas lahan (*expand action*), pengembang akan kewalahan dengan harga jual tanah sekitar yang sudah semakin tinggi (*Baca; Kejarlah Puncak Kocek Didapat*).

Sedangkan untuk mencari lokasi baru, selain harga jual sudah tinggi, perkembangan juga akan dibatasi oleh kebijakan pemerintah daerah yang semakin memperketat keluarnya ijin lokasi baru, mengingat fungsi kawasan puncak sebagai kawasan konservasi saat ini semakin mendapat sorotan, terutama setelah kejadian banjir besar yang melanda Jakarta pada 2002. ■